

jaaroverzicht

	Nummer	Pagina			
Achtergrond			Terugblik Hardenberg	6	14
Cosmetica: jaren houdbaar	3	70	Alles over Beauty Salon 2001	9	30
Zijn uw klanten bang voor u?	3	83	Estetika: onmisbaar evenement	10	17
Behandeling van senioren	5	68	Impressie Beauty Salon 2001	10	29
Overmatige transpiratie	7	20	Sprankelende Estetika	11	19
RSI in de salon	9	87	Congres Dermalogica	11	61
			Cidesco-congres	12	24
Aromatherapie			Branche		
Mandarijn en marjolein	2	39	Nieuwe aanpak Beauty Award	2	14
Mastiekboom, mekkabalsem, melisse en mierikswortel	3	55	Interview Schoonheidsspecialiste van het Jaar	2	25
Mimosa, mirre en mos	5	49	Blue Diamond Award	3	103
Mosterd en muntsoorten	6	40	Spetterende make-up kampioenschappen	4	53
Muskuszaad, myrte en narcis	7	32	Blijvende groei in verkoop producten	5	66
Nardus, neroli en niaouli	8	32	Collectieve campagne op BeautyWeb	6	47
Nootmuskaat	9	81	Cosmeticaclaims: lastig te controleren	9	107
Oregano en patchouli	10	58	Blue Diamond Award	9	127
Peper, perubalsem en peterselie	11	43	Beauty Award	10	27
			Blue Diamond Award	10	54
Bedrijfsportret			Onderhandelingen CAO gaan voort	11	20
Lanêche wordt Dancohr	1	46	Afscheid Christien Klein	12	35
Nelly de Vuyst in Nederland	3	89	Jubilerende BT & EA	12	40
Kopen, leasen en huren bij Mikos	6	51	Ter nagedachtenis Wieny Wanrooy	12	43
Plus Products International	9	90	Het Franse Matis	12	47
Pevonia Botanica	9	116			
Quattro Cosmetics doet wat 't belooft	9	124	Dermatologie		
Gharieni in Nederweert	10	61	Voedselallergie bij kinderen	1	32
Nieuw pand Hakze Groep	11	52	De effecten van roken op de huid	2	29
Huidverzorging Justine	11	55	Brandwonden	3	41
			Cosmetisch storende vaatafwijkingen	4	37
Bedrijfsvoering			Littekens	5	41
Extra service, meer omzet	1	44	Moedervlekken	6	27
Leveranciersperikelen	2	36	Jeugdpuistjes	7	24
De etalage (I)	3	80	Puistjes (II): zweetklierontsteking	8	22
Etalage: de buitenkant (II)	4	61	Wratten	9	75
Een aantrekkelijke etalage (III)	5	57	Haarverlies (I)	10	36
Hoera, mijn klant is ontevreden	9	92	Haarverlies (II)	11	37
Bedrijfskleding; modieus en functioneel	9	111	Alcohol en de huid	12	32
Strikt betrouwbaar	11	56			
Beurzen, congressen en symposia			Ethiek		
Beauty Trade Special	3	19	Laatkomers opvoeden	1	12
Estetika Lente	3	33	Roddelen	2	16
Terugblik Beauty Trade Special	4	17	Als burens protesteren...	3	14
Terugblik Estetika Lente	4	33	Trouwe viervoeters, welkom of niet?	4	14
Vakbeurs voor de uiterlijke verzorging	5	16	Klanten 'ontslaan'	5	14
Anbos-congres	5	23	'n Ambitieuze stagiaire	6	12
Congres: diversiteit in huidzorg	5	27	Nieuwe anti-rimpelmethoden	7	14
Beauty International Düsseldorf	5	53			



jaaroverzicht

Sales/verkooptechniek

Zelfkritiek, een schone zaak	1	11
Stap voor stap veranderen	2	11
Wap't u al?	3	13
Coach uw sales	4	11
Het 'hoe' van sales coaching	5	13
Gelukkig, een klacht	6	11
NLP in het verkoopgesprek	7	13
NLP in de beautybranche	8	11
Service aan de klant	9	17
Hoera, mijn klant is ontevreden!	9	92
Meer verdienen aan uw klant	10	13
De kunst van het verkopen	11	13
De logica van het verkopen	12	13

UV-info

Het rumoer rond zonnecrèmes	7	35
Zonnefilters onder de loep	7	38
Optimaal profiteren van de zon	8	18
UV-filters	11	47

Visagie

Fire eyes	1	24
'n Natuurlijke make-up	2	32
Bruidsmake-up	3	52
Make-up om hebbertig van te worden	4	43
Duidelijk naturel	5	32

Kleurige zomerlook	6	30
Een nieuwe look	7	28
Contrastrijke make-up	8	24
Heftige glamourogen	9	84
Gedistingeerde punk	10	34
Wintermake-up	10	39
Eye catcher	11	40
Purple rain	12	38

Voeding

Vitamines in cosmetica (I)	6	34
Vitamines in cosmetica (II)	9	95
Vitamines in cosmetica (III)	12	50

Voetverzorging

Tips voor mooie voeten	3	77
Cosmetische voetverzorging	8	36
Wratten, likdoorns en het verschil	9	99

Cover: Haar: Nick Malenko & Jo Ratcliffe

@ Roystar Blythe, Fotografie: Rick Bonds, Producten: Tigi

Bent u al aan het verzamelen?

Liggen al uw Esthéticiennes in de krantenmand of op zolder? Bent u altijd op zoek naar juist dat artikel met die nieuwe massagetechniek? Haal meer uit uw abonnement en maak met dit jaaroverzicht en de Esthéticienne verzamelband een overzichtelijk naslagwerk van uw vakblad.

De verzamelband is zowel qua formaat als uitvoering berekend op de nog steeds groeiende omvang van Esthéticienne. U kunt er met gemak een hele jaargang van twaalf goedgevulde nummers in kwijt.

De verkoopprijs van de verzamelband bedraagt normaal € 15,90. Veel voordeliger is het echter om een abonnement te nemen. Voor slechts € 12,25 per exemplaar (inclusief verzendkosten en 19% BTW) krijgt u dan ieder jaar automatisch de Esthéticienne verzamelband thuisgestuurd. Natuurlijk kunt u ook meerdere exemplaren bestellen, zodat u 'achterstallige' jaargangen kunt opruimen.

U kunt een abonnement nemen of losse exemplaren van de band bestellen door een briefje te schrijven aan Kogge-

schip Vakbladen B.V., t.a.v. abonnementenservice, Postbus 1198, 1000 BD Amsterdam, te faxen naar 020-6960396 of een e-mail te sturen aan abonnementen@estheticienne.nl. U krijgt dan een factuur thuisgestuurd en na betaling de band(en).

Bij een abonnement wordt de daarop volgende verzamelband gelijktijdig met uw abonnement op Esthéticienne in rekening gebracht.

